

证券代码：920124

证券简称：南特科技

公告编号：2026-045

珠海市南特金属科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月11日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告暨2026年一季度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长蔡恒先生，公司董事、总经理沈仲健先生，公司董事、董事会秘书、副总经理康天伦先生，公司董事、财务总监朱小毛女士，公司保荐代表人窦建元先生、申晓毅先生。

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：请问募资项目目前的进度如何，产能爬坡情况如何？

回答：公司募集资金投资项目分别为安徽中特高端精密配件生产基地二期项目、珠海南特机加扩产及研发能力提升项目，正在如期推进中。2025 年公司铸造产能顺利投放，各地精密加工产能实现较快增长。

问题 2：请问募资项目满产后自产铸件替代外购铸件，会对公司精密件毛利率及整体净利率带来多大的提升？

回答：2025 年公司铸造产能顺利投放，对应外购铸件同步减少。公司 2025 年对外销售的金属铸件毛利率为 12.72%，自产铸件替代外购铸件后可相应降低精密件的材料成本。

问题 3：公司股价自上市以来持续下跌的原因是什么？上市仅四个月即有股东减持，是否符合规定？减持是否说明公司内部经营存在问题？

回答：股票二级市场价格受到宏观经济环境、行业景气度、市场情绪、资金流向等多重因素的综合影响。公司管理层对公司未来发展充满信心，正全力推进募投项目建设及各项经营管理工作，以实际经营成果为股东创造长期回报。您所关注的部分股东减持股份的决策是基于股东自身的资金需求与投资安排，合规进行减持。目前公司经营管理工作一切正常。

问题 4：目前行业整体需求偏弱、同行竞争也越来越激烈，想请教管理层，公司相比同行最大的抗风险优势体现在哪？

回答：目前空调压缩机行业龙头格局稳固、海外市场需求持续增长，公司深度绑定美的、格力等头部客户，订单具备稳定支撑。同时，公司凭借全流程生产体系、就近产能配套以及智能化制造，形成了较强的成本与交付优势，客户粘性高；此外公司依托精密加工核心技术，积极拓展新能源汽车、低空经济、机器人等新兴赛道，目前汽车零部件领域，公司的制动钳体、支架、压盘等产品已对华粤传动、湖北加倍、江铃博亚等客户实现批量供货或送样验证；机器人领域，公司已与苏州卓誉电气技术有限公司签订了战略合作协议，部分产品已向客户送样合格，开始小批量供货。

问题 5：报告期内公司业绩出现一定波动，主要原因是外部行业周期影响，还是内部产品结构或市场竞争带来的压力？

回答：2026 年一季度公司业绩有一定波动，主要系受市场波动影响，下游

客户订单需求减少及产品降价影响所致。

问题 6：未来公司在股东回报、研发投入和业务拓展之间，将如何平衡资金使用规划？

回答：公司在股东回报、研发投入与业务拓展的资金统筹上，遵循阶段匹配、优先保障、动态平衡的原则。公司将在保障研发核心项目及在建募投项目资金需求、驱动长期竞争力的基础上，结合市场机遇稳健拓展与主业协同的新业务，持续优化资本配置效率。具体资金使用与分红安排，敬请关注公司定期报告及相关公告。

问题 7：公司经营性现金流起伏比较明显，主要原因是什么？管理层后续计划如何稳定现金流水平？

回答：2025 年经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少 217.09%，主要是本期收到的银行承兑汇票中，用于背书转让支付设备款的金额增加，相应减少了现金流入所致。公司目前经营活动一切正常，后续将根据实际经营情况安排资金。

问题 8：公司每年都有稳定研发投入，请问研发主要聚焦哪些技术方向？未来一至两年内能否实现产业化落地？

回答：研发主要聚焦以下三大方向：一是紧跟美的、格力等龙头客户需求，持续优化空调压缩机零部件的材料性能与加工工艺，并适配客户海外市场标准，配套开发外销机型零部件；二是围绕行业小批量、多批次生产特点，推进产线自动化、智能化改造，提升生产运营效率；三是依托现有精密加工技术，向新能源汽车、低空经济、机器人等新兴领域延伸布局，加大相关零部件研发投入，培育新的业绩增长点。

问题 9：公司大客户合作占比较高，业务应用场景相对集中。请问后续是否有计划优化客户结构、拓展新的下游应用领域，以降低对头部客户及单一行业的依赖？

回答：目前公司主要客户相对集中，主要是由于公司下游行业具有集中度较高的特点，以美的集团、格力电器为代表的龙头企业占据空调压缩机行业主要市场份额。公司精密机械零部件可广泛适配多类细分领域，后续公司将持续探索现有技术在新疆新能源汽车、低空经济、机器人等新兴赛道的应用，加大相关领域的市

场开拓，提升下游市场覆盖面。其中，在汽车零部件领域，公司的制动钳体、支架、压盘等产品已对华粤传动、湖北加倍、江铃博亚等客户实现批量供货或送样验证；在机器人领域，公司已与苏州卓誉电气技术有限公司签订了战略合作协议，双方将围绕机器人的关节模组组件、减速器部件、传动部件、结构件及其他精密机加件展开深度合作，部分产品已向客户送样合格，开始小批量供货。

问题 10：原材料市场价格持续波动，请问公司在供应链锁价、成本管控方面是否有成熟的对冲机制？

回答：公司主要产品的价格是“原材料价格+加工费”模式，其中原材料价格与废钢价格联动。针对其他材料价格波动，公司在与客户商议“加工费”时会充分考虑材料价格波动的影响，确保拥有合理利润。

问题 11：公司海外业务目前的发展现状如何？公司对海外市场的定位是补充市场，还是未来重点发力的增长方向？

回答：近年来，受气候变化的影响，海外市场对空调的需求日益增加。公司作为精密机械零部件供应商，主要销售给下游大型压缩机厂商。公司始终坚持与美的集团、格力电器、海立股份和松下电器等行业龙头客户深度合作、持续服务，并根据客户生产进行相应的产能配套。相关客户普遍持续进行海外市场布局，公司的销售增长也间接受益。公司未来将与龙头客户持续加深合作，积极结合海外市场各地气候、标准等要求，持续助力客户的海外市场开拓并与客户共同成长。

问题 12：鉴于行业已经进入存量竞争阶段，公司后续准备从产品、服务、品牌哪些方面，打造长期的差异化竞争力？

回答：公司目前业务以空调压缩机零部件为核心，已与行业多家头部企业建立稳定合作，这一深厚积淀是公司稳健发展的压舱石。为对冲行业依赖风险。公司已系统推进新领域拓展并取得实质性进展，公司的制动钳体、支架、压盘等产品已对华粤传动、湖北加倍、江铃博亚等客户实现批量供货或送样验证；机器人领域，公司于 2026 年 3 月与苏州卓誉电气技术有限公司签订战略合作协议，围绕机器人关节模组等核心部件展开深度合作，部分产品已进入小批量供货阶段。后续进展敬请关注公司定期报告及相关公告。

问题 13：结合未来行业需求来看，公司现有产能是否够用，后续有没有扩产、产线升级的相关安排？

回答：空调压缩机行业具有配套扩产的特征，下游客户普遍根据其扩产计划，邀请具备配套能力的供应商就零部件产能进行同步扩产，以保障其产能扩张的顺利实施；同时也给予供应商相应的供货份额，以鼓励供应商配套扩产。公司始终坚持与美的集团、格力电器、海立股份和松下电器等行业龙头客户深度合作、持续服务，并根据客户生产进行相应的产能配套。目前募投项目的扩产计划正在有序推进。同时，公司依托精密加工核心技术，积极拓展新能源汽车、低空经济、机器人等新兴赛道，部分产品已进入小批量供货阶段，公司也正在有序进行相关产能补充。

问题 14：公司在生产制造数字化、智能化方面的投入，实际带来了怎样的降本增效效果？

回答：经过多年在精密机械零部件及铸件领域的研发技术沉淀与经验积累，公司不断对既有生产技术与工艺进行升级改造，在自动化、智能化生产等方面进行积极探索，不断提升公司的生产经营效率，以实现降本增效。

问题 15：请问公司的配件是否适配算力中心散热压缩机？主要的技术壁垒是什么？

回答：公司当前业务覆盖空调压缩机零部件、汽车零部件等细分领域，新型应用领域的探索受具体客户需求、技术方案适配性等多重因素影响，存在不确定性，请投资者审慎评估相关风险。如有实质性业务开拓，公司将严格按照监管要求，在信息披露平台及时披露。

珠海市南特金属科技股份有限公司

董事会

2026年5月12日